



BTS MCO MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

Référence : BTS MCO

Thématique : Formations diplômantes

Taux de réussite aux examens cliquez [ici](#)

Objectif

Acquérir les compétences qui permettent de :

- Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre
- Assurer également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale (physique ou digitale) ainsi que le management de son équipe commerciale
- Définir les objectifs de vente et analyser les ventes du magasin.

Accédez à la fiche [RNCP34031](#) du Répertoire national des certifications professionnelles.

Public

- Jeune, demandeur d'emploi, salarié du secteur ou en conversion.
- Chef d'entreprise/conjoint collaborateur/associé.

Prérequis et niveau de connaissance préalable

- Être titulaire d'un Baccalauréat (*Bac pro, Bac STMG, Bac général*) ou d'un titre ou diplôme classé ou homologué au moins au niveau 4.
- Projet professionnel confirmé (possibilité de stage pour validation de projet, contactez-nous).

Programme

- Culture générale
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

Durée

De 12 à 24 mois, selon le positionnement et le parcours antérieur.

Modalités et délais d'accès

Fiche de candidature, préinscription, tests et entretien de positionnement

Entrée cadencée, possible tout au long de l'année, nous consulter

Moyens pédagogiques et techniques d'encadrements

- Formation en alternance : présentiel centre et période en entreprise, FOAD
- Accompagnement personnalisé, adaptation des parcours et soutien
- Alternance de méthodes pédagogiques et de mises en situation permanentes sur plateau technique
- Moyens pédagogiques diversifiés (exercices pratiques, documents écrits, supports audios et visuels, outils multimédias)

Nos espaces de formation disposent d'outils de formation modernes et performants, comprenant des salles polyvalentes, des salles informatiques, équipées des dernières versions de logiciels standards, du matériel audio-visuel : caméscope, vidéo projecteur, écrans de projection, CAVE (cube immersif de réalité virtuelle)...

- Ressources documentaires,
- Plateaux techniques qui reconstituent les conditions de réalisation des gestes professionnels.

Equipe pédagogique dédiée : Directeur(trice) de centre, Bureau vie scolaire, Conseil Principal d'Education, Formateur(trice)s expert(e)s, professionnel(le) du métier (5 ans d'expérience minimum), formé(e) à notre modèle pédagogique. Dans le cadre des formations à distance, les formateurs restent disponibles pour toute question qui pourrait être posée par un apprenant, via une plateforme dédiée.

Suivi et évaluation de l'action de formation

- Evaluations semestrielles avec conseil de classe et remise de bulletins, pour les apprentis.
- Evaluation des acquis : En cours de formation et en Evaluation finale.
- Evaluation des périodes en entreprise.
- Attestation de formation.
- Enquête de satisfaction stagiaire et maitre de stage

Validation

Diplome inscrit au RNCP, de niveau 5

Examen en fin de formation : validation totale au partielle.

Poursuite d'étude

Licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD

Nos formations ne donnent pas lieu à des passerelles ou des équivalences.

Perspective professionnelle

- Assistant(e) commercial(e)
- Agent général d'assurances
- Attaché(e) commercial(e)

Coût de la formation

Selon le statut du bénéficiaire - Nous consulter

Apprenti : Prise en charge par les OPCO – frais annexe à prévoir (matériel, équipement, repas et internat)

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Référent Handicap sur chaque site de formation.

Nous proposons une procédure d'accueil individualisé, avec notre référent handicap, qui reste à la disposition du bénéficiaire tout au long de sa formation.

Pour les candidats à l'apprentissage, dispositif spécifique d'accompagnement, PAVA, contactez-nous.

Contact

Lieu de formation :

CFA site de Saône et Loire : formation-s71@artisanat-bfc.fr | Tél. 03 85 41 40 15



Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Bourgogne Franche-Comté

65-69 rue Daubenton - 21000 Dijon | Tél : 03 73 55 20 20

N°SIRET : 130 026 073 00028

N° déclaration d'activité formation : 27 39 01242 39

(cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État)

Date de la fiche : version du 15/02/2023.

Délivré par:

- 89 - CMA Formation Auxerre : Délégation de l'Yonne 56-58 rue du Moulin du Président - BP 337 - 89005 AUXERRE Cedex
- 71 - CMA Formation Mercurey : 17 Voie Romaine - 71640 MERCUREY

Prochaine session en cours de programmation. Vous pouvez dès à présent nous faire part de votre intérêt en cliquant sur "Être rappelé pour en savoir plus" depuis la page descriptive de l'offre sur votre plateforme.

Tarifs:

- Tout public - contact